

JEGYZETEK

¹ Molnár: i. m.² Galeano: i. m.³ Bradshaw: i. m.DOBÓCZKY ADRIENNE¹

*Az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény (NAFTA)
első tíz éve Mexikó szempontjából*

Be nem tartott ígéretek?



Bevezető

Amikor 2004. szeptember 1-jén egy államközi megállapodáson alapuló, tudományos kutatói ösztöndíjakra kiírt pályázat egyik nyerteseként Mexikóba érkeztem, terveimben és a győztes pályázati anyag kutatási programtervében az szerepelt, hogy ott-tartózkodásom idején megvizsgálom: az Amerikai Egyesült Államok és Mexikó diplomáciai kapcsolatainak története hogyan vezetett az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény² 1993-as aláírásához,³ illetve hogyan befolyásolta a szerződés működése ezeket a kapcsolatokat, elsősorban Mexikó szemszögéből nézve. A kérdés azért érdekelt, mert tudtam, hogy a két ország népe nemigen kedveli egymást, s kíváncsi voltam, miért és hogyan jött létre végül is ez az egyezmény és milyen hatást gyakorolt az államközi és az informális kapcsolatokra.

A magyar és a mexikói közoktatási rendszer közötti eltérés azonban úgy hozta, hogy kutatásom témáját teljes egészében meg kellett változtatnom és (elvileg) kizárólag közgazdaság-tudományi kérdésekkel foglalkozhattam. Vizsgálataim területétül végül a NAFTA Mexikó főbb ipari szektoraira gyakorolt hatását választottam.

Munkám kezdetén ugyanabból az előfeltételezésből indultam ki, amely eredeti kutatási témám kiválasztásában vezetett, tudniillik hogy egy ilyen nagy jelentőségű nemzetközi egyezmény megkötését az aláíró országok államközi kapcsolatainak baráttira fordulása kell hogy megelőzzön, mert a kölcsönös jóhiszeműség és – megkockáztatom – bizalom elengedhetetlen feltétele a megállapodáshoz szükséges kompromisszumkészség kialakulásának. Úgy véltem továbbá, hogy a szerződés működése ezt a folyamatot viszi tovább a benne megfogalmazott kölcsönös célkitűzések és közös érdekek mentén. Valószínűsítettem azt is, hogy a szerződés eredményeképpen a résztvevő országok gazdaságában olyan pozitív folyamatok mennek végbe, amelyek hatására végre az átlagemberek vélekedése is elmozdul a szélsőségek irányából. Később rájöttem, hogy a helyi közvélekedés szerint ez a megállapodás Mexikó számára minden tekintetben előnytelen, és az Egyesült Államok nagyhatalmi eszközeivel (vissza)élve kényszeríthette ki azt, hogy saját céljainak eléréséhez ezzel teremtsen eszközt. Némiképp azért meglepett, hogy az értelmiségiek, közülük pedig leginkább talán éppen a közgazdászok ennél is sarkosabb nézeteket vallottak.

Ott-tartózkodásom idején telt le a szerződés hatálybalépését követő első tíz év, aminek kapcsán megszülettek az első, az egyezmény hatásait elemző munkák. Hazaindulásomkor témavezetőm nekem ajándékozott egy frissen megjelent kis tanulmánygyűjteményt, melynek címe Az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény tanulságai: a „szabad” kereskedelem ára.⁴ A kötet beszédes címe is elárulja, hogy a szerzők szerint ezzel a szerződéssel valamennyi résztvevő fél csak veszített. A legfőbb vesztes, mint a három aláíró állam közül gazdaságilag a legkevésbé fejlett, természetesen Mexikó. A tanulmánygyűjtemény egyébként szinte egyáltalán nem foglalkozik Mexikó és Kanada gazdasági kapcsolatainak alakulásával, ebből valószínűsíthető, hogy azok az egyezmény hatásától függetlenül megmaradtak a korábbi, kevésbé jelentékeny szinten.

A „szabad” kereskedelem ára

De végül is mi vethető ellene egy ilyen szerződésnek? Az Európai Unióból nézve természetesnek tűnik, hogy a viszonylag kis államok minél szorosabb integrációra törekednek a közös gazdasági erő növelése érdekében. Akár kissé értetlenkedve is fogadhatjuk, hogy míg Európa már megindult egy gazdasági unió létrehozása útján és végső céljaként sokak a politikai unió megvalósítását is felvetik, addig a világ másik felén országuk szuverenitását féltik egy szabadkereskedelmi övezet létrejötte kapcsán, amely a gazdasági integráció legalsó foka, a gazdasági uniónál lényegesen lazább formája.

Ráadásul Magyarország nagyon hasonló kihívásokra éppen ellentétes válaszokat adott, mint amilyeneket a fent említett kötet szerzői Mexikó számára javasolnak. Magyarország is egy viszonylag kis gazdaság sok, viszonylag erősebb közelében. Hazánk a felzárkózás és az egyenlő feltételek kivívásának lehetőségét az európai integrációs folyamatokhoz való csatlakozásban látta meg. A kötet szerzői ezzel szemben úgy találják, hogy országuk számára még ehhez a szabadkereskedelmi övezethez tartozás is gazdasági visszaesést, a politikai szuverenitás jelentős korlátozását és az Amerikai Egyesült Államoknak való minden korábbinál erőteljesebb gazdasági-politikai kiszolgáltatottságot eredményez.

Az Amerikai Egyesült Államok gazdaságpolitikája azonban a szabadkereskedelmi egyezményeket az integráció legmagasabb kívánatos szintjeként határozza meg, innen tekintve tehát a NAFTA-val a lehető legerősebb gazdasági tömörülés jött létre az aláíró országok között. Ugyanakkor, s az ellenzők ezt hangsúlyozzák, a NAFTA szélesebb körű szerződés, mint egy „szokásos” szabadkereskedelmi egyezmény, hiszen kiterjed a befektetésekre, a szellemi tulajdonra, az állam szerepére, a kormányzati vásárlásokra és a szolgáltatásokra is.

A tanulmánygyűjteményben elismerik, hogy az egyezmény kapcsán jelentősen megélniült Mexikó külkereskedelme és megnőtt a külföldi tőkebefektetések összege. Kifogásolják azonban, hogy míg az ország külkereskedelme számottevő aktívumot mutat az Amerikai Egyesült Államokkal szemben, addig a világ egészével szemben figyelemre méltó a passzívuma, vagyis a hazai termelés szerkezete nem megfelelő. Kritikaként fogalmazzák meg, hogy míg néhány makrogazdasági mutató pozitív tendenciákat mutat, addig a gazdasági növekedés jelentéktelen, nem jött létre elegendő számú jó minőségű munkahely (tehát nem csökkent a szegénység)⁵, az egyezmény katasztrofális következményekkel járt a mexikói mezőgazdaságra nézve⁶ és kiveszi az állam kezéből egy megfelelő gazdaságpolitika kialakításának eszközeit, összességében tehát nem sikerült megteremtteni a fenntartható és igazságos (?) fejlődés feltételeit.⁷

Módszertan

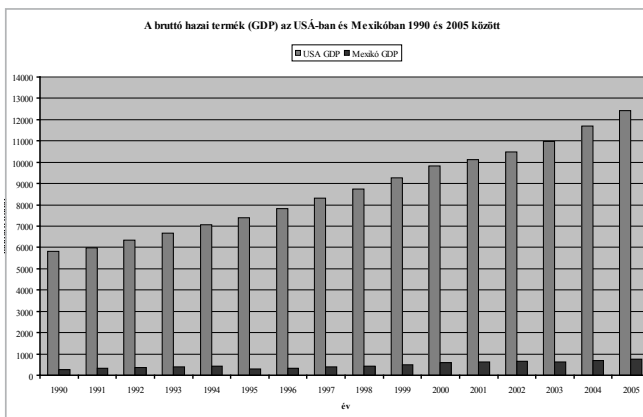
A kötetben megfogalmazottak jobb megvilágításához és alátámasztásához vagy éppen megcáfolásához ugyanazokra a mutatókra támaszkodom, mint a cikkek írói. Megjegyzem, hogy a gyűjtemény számos olyan számadatra hivatkozik, amelyeket a források alapján a szerzők maguk kalkuláltak ki, így előfordulhat, hogy más kutatók ugyanazokból a forrásokból eltérő módszerekkel más eredményre jutottak volna. Ráadásul a tanulmányok néhány olyan meglátást is tartalmaznak, amelyekre vonatkozóan valószínűleg nem készülnek statisztikák (pl. a munkaadók mennyire tartják be a hatályos törvényeket a munkavállalók alkalmazása során). Kutatási munkámat Mexikóban megnehezítette, hogy az eltérő forrásokból származó adatok különféle okokból sokszor nem voltak összevethetők. A *peso*-ban megadott értékek jórészt használhatatlanok voltak, mivel ezek sokkal inkább az 1994-95. évi mexikói gazdasági válság hatásait tükrözik, semmint a NAFTA-ét. Több helyütt emiatt 1996-osnál korábbi statisztikákat nem is tettek közzé. Ez aztán megnehezítette a bázisév kiválasztását is, ráadásul akkor a 2004-es teljes évre vonatkozó számos adat még nem állt rendelkezésre.

Jelen munkához ezért lehetőleg amerikai dollárban megadott adatokat igyekeztem felhasználni. Ma már könnyebben találni ilyen forrásokat, hiszen az időközben eltelt évek alatt a különböző szervek elkészíthették statisztikáikat. Kézenfekvőnek tűnik elsősorban az IMF⁸, a WB⁹, a WTO¹⁰, az OECD¹¹, az ENSZ¹², a FAO¹³, az ILO¹⁴ és a CEPAL¹⁵ adatbázisaiból meríteni.

A folyamatok érzékeltetése érdekében igyekeztem tágabb időintervallumon megvizsgálni a kérdéses adatokat, ezért, ahol lehetett, a kiválasztott számsorok kezdő éve 1990, záró éve pedig 2005. A kapott eredmények értékelését így is megnehezíti, hogy 1995-re szinte minden gazdasági mutató jelentős romlást jelez, ami az 1994-95. évi mexikói gazdasági válságnak tudható be. Összességében tehát nehéz megmondani, hogy az adatok alapján bemutatott gazdasági folyamatok mennyiben következményei ennek a gazdasági válságnak, a NAFTA hatásainak vagy más tényezőknek.

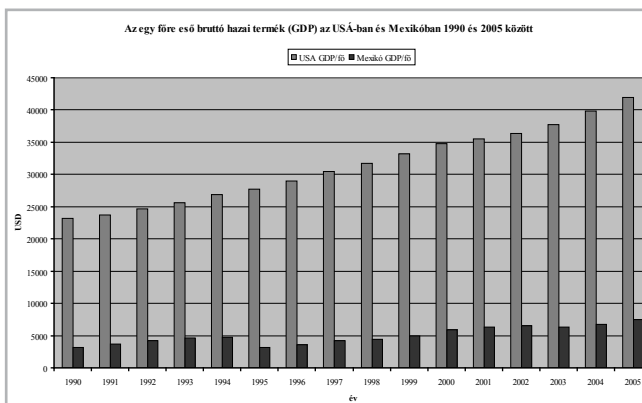
A két ország gazdaságának mérete, gazdasági növekedése

Mexikó kiszolgáltatottság-érzésének magyarázatául a legjobbnak láttam az Amerikai Egyesült Államok és Mexikó gazdaságának méretét és annak növekedését összevetni. Megjegyzem, hogy már az a tény is sokatmondó, hogy a vonatkozó adatokat az IMF honlapján keresgélve Mexikó mutatóit a fejlődő és felzárkózó gazdaságok listáján találtam meg. Igazán megdöbbentő mégis akkor lesz az összehasonlítás, ha az



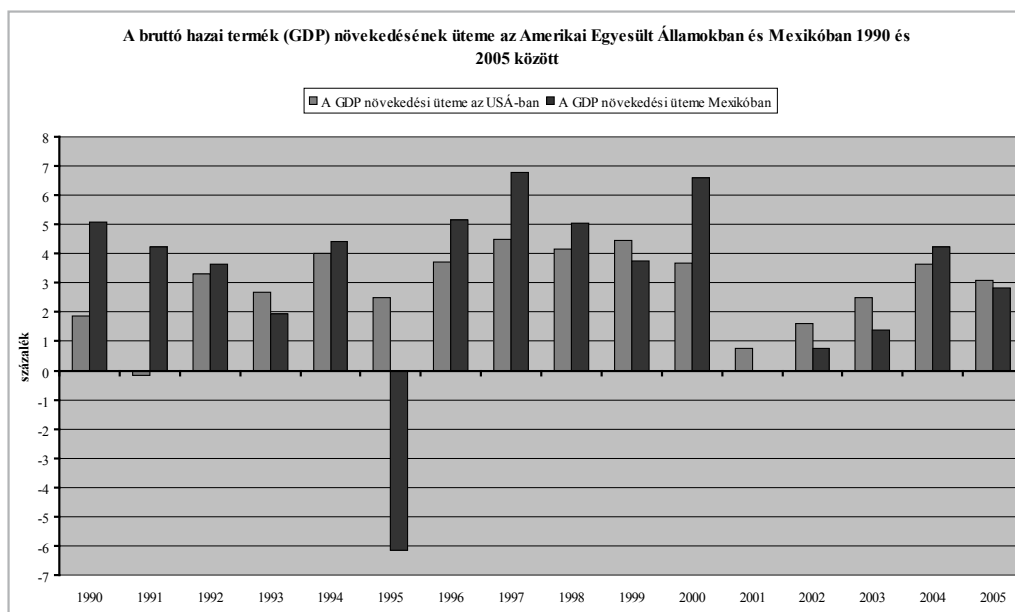
adatokat grafikonba rendezve szemléljük.¹⁶

A két ország bruttó hazai termékének összevetéséből nyilvánvaló, hogy az Amerikai Egyesült Államok gazdasága méreteiben nagyságrendekkel meghaladja Mexikóét. Ez persze adódhatna a két ország földrajzi méreteinek és lakosságszámának különbségéből. Gazdasági erejük összeméréséhez ezért érdemes megvizsgálni az egy főre eső bruttó hazai terméket is.



Az összevetésből látható, hogy Mexikó nem véletlenül került az IMF adatbázisában a fejlődő és felzárkózó országok közé. Lemaradása azonban jóval korábbra datálható, történelmének gyarmati korszakában alakult ki (Mexikó 1810-ben vált független országgá), s a fejlődő (korábban gyarmati) országokra jellemző, a világgazdasági munkamegosztásbeli strukturális szerepből ered.

Nyilvánvaló tehát, hogy az ország gazdasági lemaradása nem az Amerikai Egyesült Államok külgazdasági és külpolitikai tevékenységének eredménye, viszont érthető, ha az ország lakossága, főképp pedig az értelmiségiek olyan intézkedéseket várnak vezetőiktől, amelyek



csökkentik ezt a szakadékot. Kérdés persze, hogy egy szabadkereskedelmi övezet önmagában mennyire alkalmas ennek a szerepnek a betöltésére, főképp, ha nem kísérik egyéb gazdaságpolitikai intézkedések vagy esetleg, ahogy a bírálók állítják, nincs az országnak gazdaságpolitikája.

A szóban forgó tanulmánygyűjtemény szerzői azonban Mexikó gazdasági növekedésének elmaradását illetve jelentéktelen mértékét vetik az egyezmény ellen. Az 50. oldal alján lévő grafikonon láthajtuk, hogyan alakult ez a mutató a két országban!

A grafikon azt mutatja, hogy a bruttó hazai terméknek az előző évi értékhez viszonyított növekedési üteme a vizsgált időszakban sokszor nagyobb volt Mexikóban, mind az Amerikai Egyesült Államokban, viszont sokkal hektikusabban mozgott. Látható, hogy a GDP-növekedés az Amerikai Egyesült Államokban nem érte el az 5%-ot egyetlen vizsgált évben sem, 1991-ben pedig némileg a nulla alá süllyedt (vagyis abban az évben a bruttó hazai termék nem növekedett, hanem csökkent az 1990-ben kezdődött recesszió hatására), sőt 2001-ben ismét alig haladta meg a zero értéket (egy újabb recesszió okán), jellemzően pedig 2,5-4,5% között mozgott.

Ezzel szemben Mexikóban a bővülés legnagyobb dinamikája csaknem elérte a 7%-ot, viszont 1995-ben a gazdaság több mint 6%-os csökkenését látjuk. Ez a drasztikus visszaesés az 1994-95-ös gazdasági válság következménye, s rögtön egy ilyen sokk utáni évben 5% fölötti növekedést produkálni valóságos gazdasági akrobatamutatvány. Sajnos, a bruttó hazai termék kis mértékben (0,033%-kal) csökkent 2001-ben, ami különösen az előző év remek teljesítménye (6,59%) után kiábrándító. A visszaesés oka az Amerikai Egyesült Államokból indult, de az egész nyugati világot (beleértve az Európai Uniót is) sújtó recesszió volt. Megválaszolatlan marad a kérdés, hogy mennyire kerülhetett volna el Mexikó ennek következményeit a NAFTA nélkül.

Megfigyelhető továbbá, hogy a két ország gazdasági növekedésének üteme 2000-tól kezdve mintha követné egymást. Most azonban még korai lenne kijelenteni, hogy valóban ennek a tendenciának a kezdetét látjuk a grafikonon. Ha azonban igazolódna ez a feltevés, akkor azt már magyarázhatnánk a NAFTA folyamánként, amennyiben a két ország a közös szabadkereskedelmi övezetbe tartozás okán azonos mértékben van kitéve a világ gazdasági folyamatok hatásainak.

Összességében úgy vélem, hogy Mexikó gazdasági növekedése aligha írható le csupán azzal, hogy mértéke nem jelentős (már amennyiben 6% feletti értékek jelentéktelennek nevezhetők). A folyamat ennél sokkal bonyolultabbnak tűnik. A gazdaság növekedésének negatív értékei tükrözik ugyanis egyrészt a gazdaságok nagyobb körét vagy akár az egész világot érintő válságok hatását, másrészt Mexikó saját, belső válságait is. Amikor pedig a

NAFTA (North American Free Trade Agreement)

Az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény 1994. január 1-én lépett életbe az Amerikai Egyesült Államok, Kanada és Mexikó között. Olyan gazdasági integráció jött létre ezzel, amely bolygónk szárazföldi területének betedét, lakosságának pedig tizenötödét fogja össze. A három ország földrajzi kiterjedése ötször akkora, mint az Európai Unióé, míg lakosságának száma mindössze 85%-a azének. A NAFTA első évében, 1994-ben, csakis úgy, mint az Európai Unió, a világ bruttó hazai termékének 30%-át adta. A GDP az akkori értékekhez képest 2005-re 78%-kal megnövekedett, ami meghaladja az Európai Unió (72%) és a világ (69%) teljesítményét is.

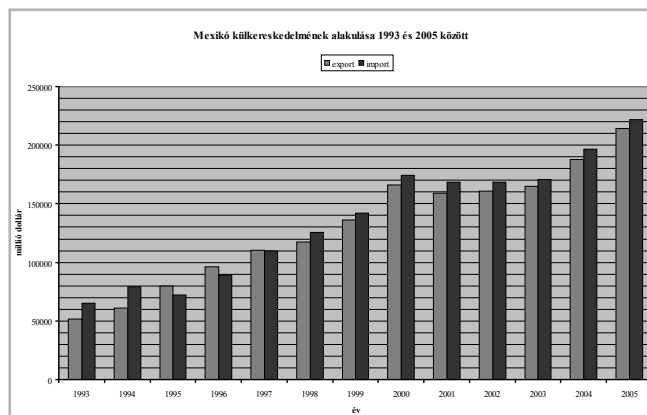
gazdaság növekedést mutat, a bővülés ütemét tekintve az egymást követő években is sokszor markáns, nehezen magyarázható eltérés érzékelhető. A növekedésnek ez az egyenetlensége valóban aggodalomra ad okot. Az egymást követő évek növekedési üteme között tehát akkora az eltérés és annyira különbözik az Amerikai Egyesült Államok gazdasági növekedésének ütemétől, hogy nézetem szerint Mexikó gazdasági növekedését illetve visszaesését továbbá a növekedés megfelelő vagy elégtelen mértékét lehetetlen közvetlen összefüggésbe hozni a NAFTA generálta hatásokkal.

Külkereskedelem

Mexikó gazdasága számára a külkereskedelem különlegesen fontos, ugyanis szerepének erősödése illetve gyengülése egyben a mexikói gazdaságpolitika változásainak mérőföldköveit is kijelöli. A legutóbbi az ország 1982-ben bekövetkezett adósságválsága, amelyet az importhelyettesítés korszaka előzött meg és eredményezett. Ebben a helyzetben az IMF és a Világbank nyújtott segítséget, ám e két szervezet a kölcsönök visszafizetésének garanciáját az exportbevételekben látta. Mexikó gazdasági működésében a korábbi szemléletet ezért 1983-tól felváltotta a hivatkozott tanulmánygyűjtemény szerzői által neoliberaisnak nevezett, exportvezérelt növekedés stratégiája. A szabadkereskedelmi egyezmény intézményét ennek logikus folytatásaként, további kiterjesztésének formájaként értékelik.¹⁷

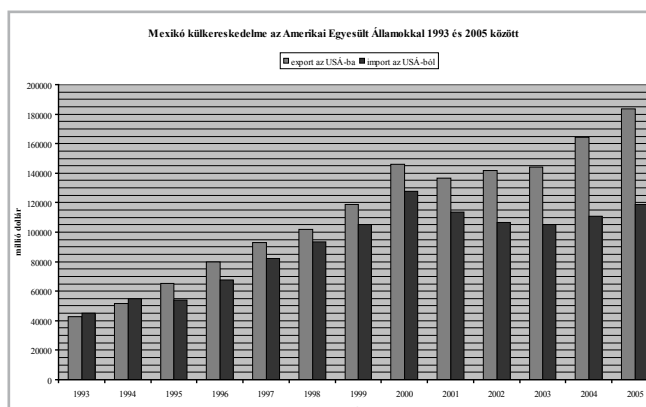
Bírálni a külkereskedelem alakulása kapcsán azt vetik a NAFTA ellen, hogy az Amerikai Egyesült Államokkal szemben hiába aktív annak egyenlege, ha Mexikó teljes külkereskedelme tartósan passzívumot mutat. Az északi szomszéd felé természetesnek tartják nettó exportőr státuszukat kőolajeladásaik okán.¹⁸

Mexikó külkereskedelmének vázlatos áttekintéséhez a legegyszerűbb mutatókat vettem alapul, legelőször is Mexikó teljes exportjának és importjának volumenét.¹⁹



A mellékelt diagramból kiolvasható, hogy Mexikó külkereskedelme folyamatosan bővül, bár a korábban már említett belső gazdasági válság, illetve a nyugati országokat érintő recesszió egyaránt éreztette hatását. Érdekes, hogy míg az előbbi csak az import csökkenését eredményezte az export további növekedésével párhuzamosan, addig az utóbbi már nagyjából azonos mértékű csökkenést okozott a kivitelben és a behozatalban. A

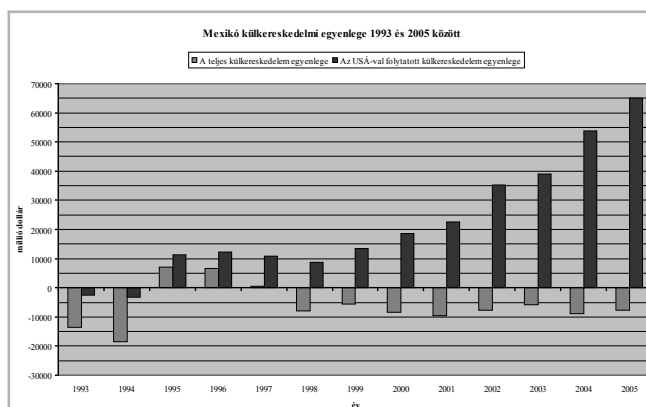
NAFTA első tíz évében az export 2,71-szeresére, az import 2,15-szörösére bővült. Habár az import csaknem mindig meghaladja némiképp az exportot, a kivitel és a behozatal értékének változásai nagyjából párhuzamosan mozognak 1998 óta, vagyis a növekvő exportbevételek nem gerjesztenek olyan mértékű fogyasztást, amely a külkereskedelmi mérleg egyensúlyát



közötti különbség növekedése az előbbi javára azóta egyre markánsabbnak mutatkozik. Az 1994-95-ös válság hatása az export korábbinál nagyobb ütemű bővülésében és az import visszaesésében érhető tetten, míg a 2000-ben kezdődő recesszió már az ország teljes külkereskedelmében bekövetkezettekhez hasonló változásokat eredményez. Különbség azonban, hogy az Amerikai Egyesült Államokból érkező import tovább csökken és később kezd el ismét növekedni, mint akár az ugyanide irányuló export, akár az ország teljes importja.

A NAFTA első tíz évében Mexikó exportja az Amerikai Egyesült Államokba 2,79-szorosára nőtt, vagyis hasonló mértékű bővülést mutat, mint az ország teljes kivitele. Az Amerikai Egyesült Államokból érkező import a teljesnél némileg szerényebben növekedett ugyanezen időszak során, 1,92-szorosára.

A külkereskedelmi egyenleg még plasztikusabban mutatja ezeket a tendenciákat.



pet torzítja az 1994-es év kiugróan nagy hiánya, ami nyilván az akkori gazdasági válság hatása. Mindenesetre 1998 óta a passzívum mértéke viszonylag szűk, 5 és 10 milliárd dollár közötti sávban mozog, ami nem tűnik jelentősnek az export volumenéhez képest, főképp ha figyelembe vesszük, hogy a hiány állandó értéke mellett az export és az import is bővül.

A vizsgált időszakon belül az Amerikai Egyesült Államokkal szemben 1995-ben mutatkozik először aktívum, amely 2003-ra 3,43-szorosára nő. Az aktívum volumenénél

fenyegető nagyságú importot indukálna.

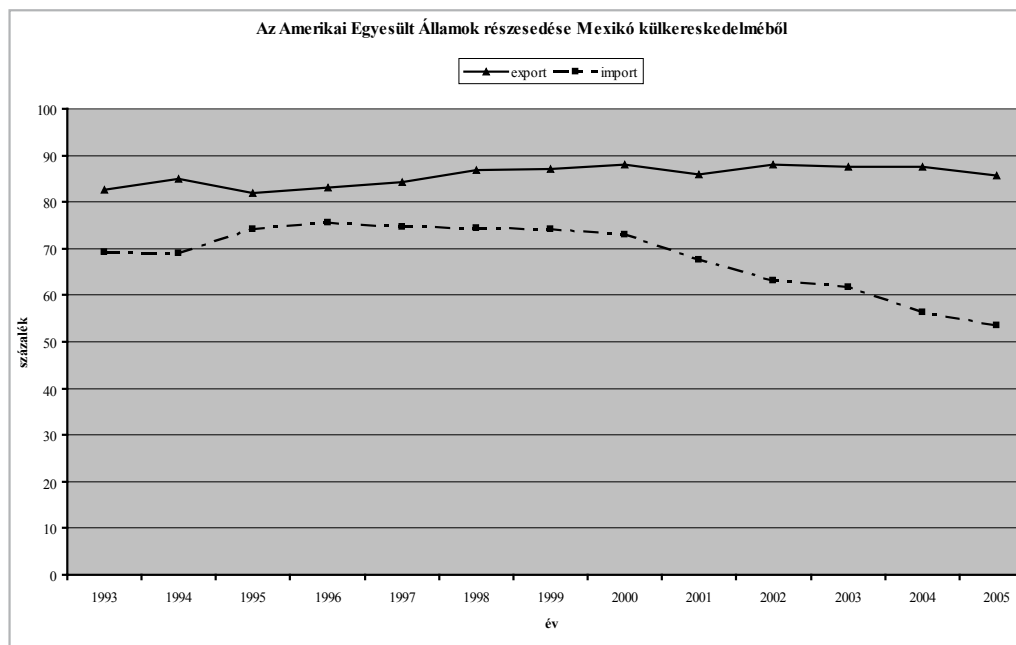
A mellékelt diagram Mexikónak az Amerikai Egyesült Államokkal folytatott külkereskedelmének értékeit mutatja.

A diagram megcáfolja azt az állítást, miszerint Mexikónak az Amerikai Egyesült Államokkal folytatott külkereskedelmében az export értéke mindig meghaladta az importét. Ez csak 1995 óta van így, igaz, a kivitel és a behozatal

Mexikó teljes külkereskedelme csupán 1995 és 1997 között mutatott aktívumot, talán éppen a válság hatására. Elképzelhető, hogy az ország vezetői szándékosan erőltették az exportot és szorították vissza az importot. Az összes többi évben passzív az egyenleg, bár a hiány nem nő. Megfigyelhető, hogy a NAFTA tíz éve alatt a passzívum mértéke kevesebb mint harmadára esett vissza. Igaz ugyan, hogy a ké-

is érdekesebb a növekedés ténye és üteme, ami, különösen Mexikó teljes külkereskedelmi passzívumának stagnálását tekintve, mindenképpen figyelemre méltó.

Ha annak felmérésére, hogy Mexikó külkereskedelme mennyire függ az Amerikai Egyesült Államokétól, megvizsgáljuk ez utóbbi részesedését az előbbi teljes külkereskedelméből, azt találjuk, hogy az export 81,96% és 88,11% közötti hányada irányul az északi szomszédba, míg az import esetében ez „csupán” 53,44% és 75,49% között mozog és 1996 óta folyamatosan csökken. Mint a fentebbi diagramokból láttuk, ez a tendencia nem azt jelenti, hogy csökken a behozatal az Amerikai Egyesült Államokból, hanem azt, hogy az egyéb forrásokból származó import nagyobb ütemben bővül.



Tagadhatatlan, hogy Mexikó külkereskedelme gyakorlatilag teljes mértékben az Amerikai Egyesült Államok gazdaságának állapotától függ, hiszen mind az oda eladott, mind az onnan vásárolt áruk értéke olyan nagy arányt képvisel az egészhez képest, hogy akár az Amerikai Egyesült Államok importkésztségének, akár az onnan érkező szállításoknak a visszaesése azonnali hatást gyakorolna Mexikó külkereskedelmére. Sőt mindenféle, az Amerikai Egyesült Államok gazdaságát érő negatív hatás a mexikói nemzetgazdaság egészét sújtaná, mivel az ország bruttó hazai termékének jelentős hányada származik exportból. Ez az arány a NAFTA első évében, 1994-ben még „csak” 14,45%, 1995-ben már 27,79% és, miközben 1996-ban tetőzik 28,89%-os értékkel, később már nem süllyed 25,53% alá.²⁰ Az Amerikai Egyesült Államokba irányuló exportból származó bevételek tehát Mexikó bruttó hazai termékének nagyjából egynegyedét adják.

A külkereskedelem relációs (viszonylati) szerkezetének ez az egyoldalú jellege Mexikó külkereskedelmét és gazdaságának egészét meglehetősen sérülékennyé teszi. A hivatkozott tanulmánykötet íróinak nyilván igazuk van akkor, amikor ezt a sajátosságot a külföldi, első-

sorban amerikai tulajdonban lévő nagyvállalatok belső kereskedelmének jeleként értékeli.²¹ Arról van ugyanis szó, hogy ezek a vállalatok külföldről hozott alapanyagokból illetve alkatrészekből állítják elő azokat az ipari termékeket, amelyeket azután az Amerikai Egyesült Államokban értékesítenek. Az import viszonylagosan diverzifikáltabb relációs szerkezete arra utal, hogy egyre több nem amerikai (elsősorban európai és japán) cég alapít vállalatot Mexikóban, hogy kihasználja a közte és Mexikó valamint/vagy a Mexikó és az Amerikai Egyesült Államok között érvényben lévő szabadkereskedelmi egyezmény által kínált, a korábbiaknál előnyösebb feltételeket termékeinek az amerikai piacra való bejuttatására.



Az általánosan elfogadott közgazdaságtani „recept” szerint a Mexikó külkereskedelmében mutatkozó viszonylati torzulásokat a relációs diverzifikáció útján, például több hasonló szabadkereskedelmi egyezmény aláírásával lehetne orvosolni. Valójában azonban Mexikó mostanra a partnerek igen széles körével hozta létre a gazdasági integrációnak ezt a formáját, amelyek közül gazdasági erejénél és földrajzi távolságánál fogva kiemelkedik az Európai Unió (2000) és Japán (2005).²²

A tendenciákból ugyanakkor az látható, hogy a '90-es évek folyamán az egyes latin-amerikai országokkal megkötött szerződések²³ nem okoztak változást Mexikó külkereskedelmének relációs szerkezetében, igaz, akkor a térség két legnagyobb gazdaságával, Argentínával és Brazíliával nem jött létre egyezmény. Ha feltételezzük, hogy az Amerikai Egyesült Államok részesedése Mexikó importjából 2001-től az utóbbi ország és az Európai Unió között érvénybe lépett megállapodás hatására kezdett el ütemesebben csökkenni, akkor arra a következtetésre jutunk, hogy kontinensünk is az amerikai piac előszobájának tekinti Mexikót.

A jelenség oka valószínűleg az, hogy korunkban a földrajzi távolság jelentősége egyszerre csökken és nő, hiszen míg a kommunikáció korszerű eszközei „összehúzzák” a világot, addig a kereskedelmi áruszállítás költségei meghatározó tényezővé válnak az árucserére vonatkozó döntések meghozatalában. A fejlett nyugati és távol-keleti országok számára a mexikói fizetőképes kereslet nem akkora, hogy megérje annak kielégítésére termelniük. A saját piacaikra sem ott termeltetnek, mert hiába az alacsony bér- és általános árszínvonal, a szállítással járó kiadások elolvasztják az országnak ezt a versenyelőnyét. Dél-Amerika ugyancsak messze van, ráadásul az ottani országokkal összehasonlítva már nem biztos, hogy Mexikóban alacsonyabbak a termelési költségei. Az északi szomszéd viszont a világ legnagyobb gazdasága a legnagyobb potenciális importkészséggel, rendkívül közel fekszik és a termelési költségei, főképp pedig a munkaerőé, lényegesen magasabbak ott. Mexikó tehát az amerikai piacra való bejutás olyan lehetőségét kínálja harmadik országok vállalatai számára, ami szó szerint páratlan a világon.

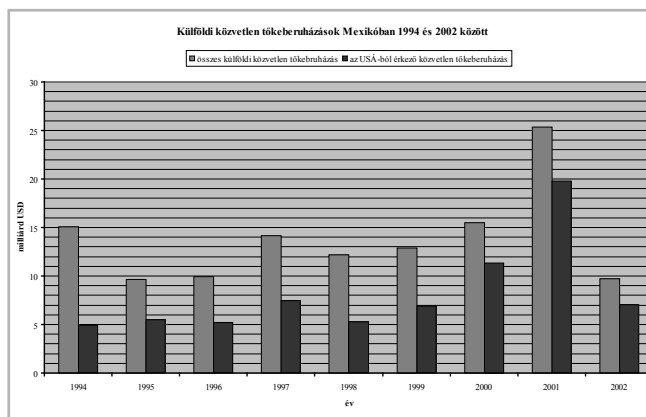
Mexikónak ez a versenyelőnye földrajzi helyzetéből adódik, s külkereskedelme valószínűleg az Amerikai Egyesült Államokkal és a többi, fejlett ipari országgal fennálló szabadkereskedelmi egyezménye nélkül is hasonló képet mutatna, legfeljebb valamivel alacsonyabb szinten. Az országot adottságai tehát egyrészt arra determinálják, hogy relációs szerkezetében meglehetősen monoton külkereskedelmet folytasson, amelyet a különböző szabadkereskedelmi egyezmények segítségével sem képes jelentősen diverzifikálni és ami gazdaságának egészét meglehetősen sérülékennyé teszi, másrészt azonban olyan versenyelőnyhöz juttatják, amely biztosítja a külkereskedelem és azon keresztül a gazdasági növekedés dinamikáját. A szabadkereskedelmi szerződések nézetem szerint ezt a helyzetet illetve folyamatot támogatják.

Külföldi közvetlen tőkeberuházások

A NAFTA sajátossága, hogy – habár a neve szerint a szerződő felek közötti kereskedelmet hivatott szabályozni – a külföldi közvetlen tőkeberuházásokról is szól. Mexikó, gazdaságának a partnerországokéhoz képest kicsiny méreténél fogva sokkal inkább e befektetések célpontja lehet, semmint befektető. A viszonylag tőkeszegény ország nyilván gazdasága fellendülését és ezen keresztül az általános jólét növekedését remélte a szerződés megkötése előtt és reméli most is az egyezmény rendelkezései nyomán egyre nagyobb mértékben beáramló tőkétől.

Az egyezmény ellenzői szerint azonban mindez nem valósult meg. A kritikusok kifogásolják, hogy a döntően amerikai befektetők új termelőegységek létrehozása helyett a már meglévőket vásárolták fel²⁴ (elsősorban a szupermarket-hálózatokat és bankokat²⁵), ezzel külföldi tulajdonba került Mexikó termelőbázisainak jelentős része,²⁶ továbbá a gazdaságnak csak néhány szegmensét (a termelőipart, a kereskedelmet és pénzügyi szolgáltatásokat²⁷) érintik, ráadásul a tőkebeáramlás földrajzi megoszlása is egyenetlen, amennyiben a főváros környékére és az ország északi részére, legfőképpen a határvonalhoz közeli területekre koncentrálódik.²⁸

Lássuk tehát, valójában milyen értékben történtek külföldi közvetlen tőkeberuházások Mexikóban és mekkora hányadban részesült ebből az Amerikai Egyesült Államok! A forrásul használt UNCTAD²⁹ adatai³⁰ az 1994 és 2002 közötti időszakra vonatkozó számokat tartalmazzák, a tendenciák azonban ezekből is kiolvashatóak.



Az országba az egyes években érkező összes közvetlen tőkeberuházás mennyisége erős hullámzást mutat. Az egyenetlenségek okainak kiderítése részletesebb elemzést kívánna, azonban így is szembetűnő, hogy a Mexikót érintő két válság (az 1994-95-ös és a 2000-ben kezdődött) hatásai ezen a diagramon is egyértelműen látszanak, miközben az egyes években befektetett összegek nagysága a többi időszakban is erősen ingadozik.

Az Amerikai Egyesült Államokból érkező beruházások mértéke nagyjából követte az összes beérkező tőke mennyiségének mozgását, ahhoz viszonyított aránya ugyanakkor jelentősen megváltozott. Amíg ugyanis 1994-ben a teljes összegnek még „csupán” egyharmadát (33%) tette ki, addig némi visszaesés (1996–98) után 2001-ben már több mint háromnegyedét (78,2%), s habár 2002-ben ismét csekély visszahúzódás következett, a kilencéves periódus egésze alatt részesedése több mint a duplájára növekedett. Mexikó tehát az országba érkező külföldi közvetlen tőkeberuházásokat illetően korábban is nagy mértékben függött az Amerikai Egyesült Államoktól illetve annak beruházási készségétől, s ez a függőség, a NAFTA hatására, 1994 és 2002 között jelentősen megerősödött.

Az összes külföldi közvetlen tőkeberuházás gazdasági célszektoronkénti megoszlását

vizsgálva azt találjuk, hogy ebben alig történt változás az említett időszakban. A mezőgazdaságba és a bányászatba a tőke 1%-a érkezett 1994-ben, 1998-ban és 2002-ben egyaránt. Az ipar részesedése 41 és 42% ugyanezekben az években. A maradék 57 illetve 58% a szolgáltatások területére illetve a szolgáltatásokba és közelebből meg nem határozott ágazatokba került.³¹ Ezek az arányok bizonyos mértékben tükrözik a mexikói gazdaság egészének ágazati struktúráját, amennyiben a szolgáltatások részesedése a legnagyobb, ezt követi az ipar, s csak csekély részt ad ki a mezőgazdaság.

Az ország teljes gazdaságának szerkezetében azonban az egyes szektorok valamelyest más arányban képviseltetik magukat, ráadásul ez az arány változik is.³² A mezőgazdaság 1990-ben még a bruttó hazai termék csaknem 8%-át adta, ám 1993-ban már csak alig több mint 6%-át, majd részesedése 2002-ben már 4% alá süllyedt, s ezt követően annak közelében maradt ugyan, de azt többé már nem érte el. Megfigyelhető, hogy az ipar is egyre csökkenő mértékben járult hozzá a mexikói gazdaság teljesítményéhez, bár visszaszorulása sokkal lassabb ütemű volt, mint a mezőgazdaságé. Az 1990-es majdnem 28,5%-os arányt némi visszahúzódság után újabb bővülés követte, amely 1999-ben tetőzött az 1990-esnél kicsivel magasabb szinten, majd újabb csökkenő szakasz során 2005-ben 26% alá került. A szolgáltatások már 1990-ben is a bruttó hazai termék csaknem 64%-át tették ki, s bár részesedésük 1995 és 1999 között kevéssel az 1994-es szint alatt maradt, egy újabb fennedülést követően 2003-ban átlépte a 70%-ot. Feltűnő tehát a szolgáltatások túlsúlya, ami igen korszerű gazdasági szerkezetre utal.

Érdekes, hogy a külföldi közvetlen tőkeberuházások nem követik ezeket a tendenciákat, hanem változatlan arányokat mutatnak. S habár a befektetések legnagyobb része a szolgáltatások területére érkezik, nem éri el az ágazatnak a nemzetgazdaságban elért szintjét. Ugyanakkor az országba érkező tőke valamivel kevesebb mint fele azt az ágazatot erősíti, amely a gazdasági teljesítmény egészének mindössze egynegyedét teszi ki: az ipart. A mezőgazdaságba még annál is sokkal kevesebb beruházás történik, mint amennyivel az ágazat a bruttó hazai termékhez hozzájárul. Nyilván ez sem véletlen: a befektetők ezek szerint nem látják biztosítva, hogy beruházásaik megtérülnek, aminek oka elsősorban az ágazat elavult szerkezete és alacsony termelékenysége lehet.



Az Amerikai Egyesült Államok oldaláról nézve a kérdést³³ azt találjuk, hogy az ország összes külföldön eszközölt közvetlen tőkeberuházásainak nagyjából 2,5% körüli hányada volt Mexikóban található a NAFTA első öt évében, s csak 1999-ben haladta meg először a 3%-ot. Ezeknek a befektetéseknek az ágazatonkénti megoszlása figyelemre méltó változásokat mutat. A legnagyobb szelet 1994-ben még az iparé volt (59,34%), s ez a részesedés 60% körül mozgott 1998-ig, majd 1999-ben 10%-os visszaesés következett be, amelyet további csökkenés követett, végül a szektorba fektetett amerikai tőke aránya 2003-ban 30% alá süllyedt. Az élelmiszeripar helyzete (a mezőgazdaság nem szerepel elkülönítetten a hivatkozott adatbázisban) ezen belül hasonlóan változott, bár talán némileg drámaibban. Míg az ágazatba fektetett amerikai tőke 1994-ben még az összesnek 15,58%-át tette ki s 1998-ra 18% körüli arányra növekedett, 1999-ben több mint 14%-kal 3,45%-ra csökkent, és onnantól 2003-ig 4% alatti szinten lényegében stagnált. Éppen ellentétes folyamatok játszódtak le a szolgáltatások területén. Meg kell jegyezni, hogy a szolgáltatások befektetéseit döntő részben a pénzügyi területre bevitt tőke jelenti. A szektor a Mexikóban befektetett

összes amerikai tőke 15,5%-át tette ki 1994-ben, s részesedése 20% fölé emelkedett 1999-re. Ezután drasztikus zuhanás következett 2000-ben (9,22%), hogy aztán rendkívül dinamikus növekedést követően az arány 2003-ban csaknem elérje az 55%-ot.

A fenti adatok természetesen nem árulkodnak arról, hogy a közvetlen külföldi tőkeberuházások mekkora hányadát fordították már meglévő termelőegységek megvásárlására és mekkorát újak létrehozására. Az bizonyosan tudható, hogy az egyik húzóágazat, a gépjárműipar a NAFTA előtt is virágzott már és vonzotta a külföldi tőkét, ráadásul nemcsak az amerikaiakat. Nehezen elképzelhetőnek tartom azonban, hogy ezek az üzemek jelenlegi birtokosaik érkezése előtt mexikói tulajdonosok alapították volna és azonos vagy legalábbis hasonló volumenben és minőségben termeltek volna. Mexikó éppen annak köszönheti az ágazat felfutását, hogy közel fekszik a világ legnagyobb piacához, s a termelés költségei, főképp az alacsonyabb munkabérek miatt, jóval mérsékeltebbek, mint akár befektető cégek székhelyén, akár az Amerikai Egyesült Államokban.

Személyes tapasztalataim alapján mondhatom, hogy hasonló a helyzet a kötetben említett másik két példával, a szupermarket-hálózatokkal és a pénzügyekkel kapcsolatosan is. A legnagyobb amerikai áruházlánc üzletei ugyanis olyan hatalmas alapterületűek, olyan újnak tűnő épületekben működnek, ami arra enged következtetni, hogy *zöldmezős beruházás*³⁴ keretében jöttek létre. A bankok esetében is az ügyféltér mérete és az épületbelső modern kialakítása a feltűnő. Ráadásul annyi pénzügyi vállalat működik az országban, amennyit a mexikói tőke nemigen hozhatott létre.

A Mexikóba áramló külföldi közvetlen tőkebefektetések tehát egyrészt valóban olyan termelőegységek létrehozását célozzák meg, amelyek kifejezetten amerikai exportra állítják elő termékeiket. Mivel az áruk olcsón állíthatók elő Mexikóban és könnyen juttathatók el onnan az Amerikai Egyesült Államokba, ez a lehetőség valamennyi külföldi vállalatnak, amely az amerikai piacra kíván lépni, rendkívül vonzó. Az összes külföldi közvetlen beruházáson belül valószínűleg ezért is állandó az iparba investált tőke aránya. Másrészt az országba érkező külföldi beruházások között egyre nagyobb részt kitevő amerikai tőke mindinkább a pénzügyi szféra területére koncentrálódik, ami jelentősen hozzájárulhat a szektor növekedéséhez és fejlődéséhez.

A külföldi tőke jelenléte Mexikóban az ország számára éppen olyan előnyöket kínál és éppen olyan hátrányokkal fenyeget, mint a világ minden más tőkeimportőr nemzetgazdasága számára. A potenciális hátrányok (többek között az interdependencia aszimmetrikus jellegének fokozódása, az ország „gazdasági autonómiájának” veszélybe kerülése, a profitrepatriálás és az implicit eladósodás) a tőke és az azt birtokló transznacionális vállalatok természetéből fakadnak. Megfelelő gazdaságpolitikával az előnyök kihasználhatók, a hátrányok pedig kiküszöbölhetők illetve mérsékelhetők. A hátrányok elkerülésére az elzárkózás vagy a tőkeimport korlátozása illetve az erőteljesebb állami beavatkozás vagy éppen a teljes központi kontroll nem tűnik alkalmas eszköznek, hiszen ezzel az ország a potenciális előnyöktől is megfosztaná magát. Ráadásul Mexikónak szüksége van a külföldi tőkére, hiszen az ország gazdaságára ennek a tényezőnek a relatív szűkössége jellemző, a hazai tőke megerősödése pedig kedvező külső feltételek és ideális belső támogatás mellett is esetleges, valamint olyan hosszú időt venne igénybe, amely alatt az ország lemaradása csak tovább növekedne, de legalábbis konzerválna.

A kötet szerzői nem is ellenzik a külföldi közvetlen tőkeberuházásokat, ám szigorú feltételrendszer teljesítéséhez kötnék azok befogadását. Mexikóban a tőkeexportnak az országba

vonzásához jelenleg valószínűleg nincs szükség olyan további intézkedésekre, mint többek között az általános szabályozáson túlmutató eseti kedvezmények nyújtása, annak ágazati és földrajzi megoszlásának befolyásolásához azonban igen. Ezzel a céllal illetve az ország déli-délkeleti államai valamint Közép-Amerika országai (Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua és Panama) gazdaságának fejlesztése céljából hirdette meg 2001-ben Vicente Fox elnök a „Puebla-Panama-tervet”, amelynek sikerességét vagy eredménytelenségét egy másik tanulmány lehetne hivatott elemezni. Működéséről annyi tudható, hogy a program (amelyhez Kolumbia is csatlakozott) tovább folytatódik, sőt 2008-ban nevét, hogy célját és hatókörét jobban kifejezzék vele, Felipe Calderón jelenlegi mexikói elnök kezdeményezésére Közép-amerikai Integrációs és Fejlesztési Tervre³⁵ változtatták.

Ami a NAFTA első tíz évét illeti, tény, hogy Mexikó tőkeimportjának relációs struktúrája lehetne diverzifikáltabb. Az ipari termékeket illetően a NAFTA azzal, hogy a harmadik országok befektetőinek ipari termékei számára szabad utat biztosít az amerikai piac felé, éppen ebbe az irányba hat. A folyamatot segítik Mexikó többi szabadkereskedelmi egyezményei. Ha a pénzügyi szektorba érkező tőke viszonylati szerkezetének vagy az iparba investált külföldi közvetlen beruházások ágazati megoszlásának módosítása látszik szükségesnek, az megfelelő gazdaságpolitikai intézkedésekkel megvalósítható. A külföldi közvetlen tőkeberuházások befogadása megteremti a lehetőséget a hazai tőkefelhalmozásnak is, s így az ország később tőkeexportőrré is válhat, vagyis a gazdaságnak ezen a területén kölcsönös függőségeinek aszimmetriáját csökkentheti. Ez azonban hosszú távú folyamat, ezért azt, hogy Mexikó tudott-e élni ezzel a lehetőséggel, csak sok év múltán lehet majd megállapítani.

Mezőgazdaság

A világgazdaság és az azt alkotó nemzetgazdaságok mindegyikének kritikus szektora az agrárszféra. A mezőgazdaságban ugyanis csak rendkívül korlátozottan alkalmazhatók a tömegtermelés ipari módszerei, míg az ágazat hatékonyságát, termelékenységét, gazdaságosságát ugyanazokkal a mutatókkal mérjük, mint az iparét. Így természetesen mindig arra az eredményre jutunk, hogy ez a szektor mindenütt veszteséges és visszafogja a nemzetgazdaság egészét. A mezőgazdasági termelés volumene és minősége mindig függ az ember által nem befolyásolható tényezőktől, körülményei, háttere nem standardizálható úgy, mint az iparéi. Részben ennek következménye, hogy a világgazdaság szintjén hol élelmiszer-túlermelést érzékelünk, hol élelmiszerhiányt tapasztalunk, miközben a világ bizonyos részein emberek milliói folyamatosan éheznek.

Ráadásul a mezőgazdaság igen munkaintenzív ágazat, ami nemcsak azt jelenti, hogy relatíve drágán termel (mivel a munka drágább, mint a másik termelési tényező, a tőke), hanem azt is, hogy ugyanannyi hozzáadott érték előállításához sokkal több ember munkájára van szükség, mint az iparban. Következésképpen az agrárszféra méretének nemzetgazdasági szintű csökkentése olyan mennyiségű munkaerő felszabadulását vonja maga után, amelyet az ipar azonos mértékű növekedés esetén nem képes felszívni.

A szektorban ugyanakkor érvényesül a méretgazdaságosság és kulcsszerepet játszik a technikai színvonal (pl. a gépekkel való ellátottság). A fenti okokból a mezőgazdaság minden országban állami támogatásra szorul. A szubvencionálás rendszere és mértéke azonban igen különböző lehet az egyes nemzetgazdaságokban.

Mexikóban a képet tovább árnyalja, hogy a mezőgazdasági termelésre használt (mert arra alkalmas) területek egy jelentős része az ország déli-délkeleti részén koncentrálódik, ugyanott, ahol az indián őslakosság él, vagyis az ország mezőgazdaságból élő népessége részben azonosítható velük. S mivel ez a szektor a gazdaságilag aktív lakosság mintegy ötöd részének³⁶ nyújt megélhetést, a mezőgazdaság Mexikóban nemcsak gazdasági és foglalkoztatáspolitikai, hanem egyben jóléti és társadalmi kérdés is.

Az ország agrárszektorának helyzetére jellemző, hogy az ágazat, amely a bruttó hazai termék 4%-át adja,³⁷ a gazdaságilag aktív lakosság fent említett nagyjából 20%-ának megélhetését jelenti, akiknek a jövedelme így a többi gazdasági szektorban foglalkoztatottakéhoz képest alacsony. Mexikó mezőgazdaságát az Amerikai Egyesült Államokéval összehasonlítva azt találjuk, hogy az utóbbiban nagyjából négyszer akkora területen folyik mezőgazdasági tevékenység, mint az előbbiben,³⁸ tehát a méretgazdaságosság feltételei sokkal inkább adottak az északi szomszédnál. A kedvező körülmények hatását erősíti, hogy az átlagos farmméret (a sok, egymástól igen nagy mértékben eltérő forrásadat közül a legenyhébb becslései szerint) 2003-ban csaknem hét és félszer volt akkora az Amerikai Egyesült Államokban, mint Mexikóban, ami ugyancsak a méretgazdaságosságot segíti az előbbiben, ráadásul ugyanakkora földterületnek Mexikóban hét és félszer annyi embert kell eltartania, mint az Amerikai Egyesült Államokban.

A gépesítettség mértéke is az Amerikai Egyesült Államokban a kedvezőbb, hiszen ott nagyjából tizennégyszer annyi traktor volt használatban a NAFTA első tíz évében, mint Mexikóban,³⁹ miközben a mezőgazdasági termelésbe bevont területek mérete, ismétlem, „csupán” négyszer akkora. Megjegyzem, ennél némileg kevésbé szélsőséges adatokat tartalmaz a mexikói mezőgazdasági minisztérium tanulmánya, amely szerint 1997 és 2002 között ezer hektárra minden évben 13 traktor jutott Mexikóban, 27 pedig az Amerikai Egyesült Államokban.⁴⁰

Eltérő a szektor állami támogatottsága is. Az OECD adatbázisa⁴¹ és a mexikói mezőgazdasági minisztérium tanulmánya⁴² erre vonatkozólag igen eltérő számokat tartalmaz. Az utóbbi szerint a NAFTA előtti éveket illetően az amerikai szubvenciók hétszer-nyolcszor voltak magasabbak a mexikóiaknál, a NAFTA első öt évében (az 1995-ös és 1996-os kiugrásokat nem tekintve) több mint tizenkétszer, a NAFTA második öt évében pedig nagyjából tizenháromszor. Az OECD számsorai alapján a különbség a termelők támogatásában a NAFTA előtti években több mint tizenhét-szeres, a NAFTA első öt évében több mint tizenegyszeres, a NAFTA második öt évében pedig több mint nyolcszoros az Amerikai Egyesült Államok javára. Az adatok közötti különbség azért zavarba ejtő, mert, habár mindkét forrás alapján egyértelmű, hogy az Amerikai Egyesült Államokban a támogatás nagysága a mezőgazdasági termelésbe belevont területek méretéhez képest is magasabb, mint Mexikóban, a mexikói mezőgazdasági minisztérium tanulmánya a különbség növekedését, míg az OECD adatbázisa éppen annak csökkenését regisztrálja.

Összességében megállapíthatjuk, hogy Mexikó mezőgazdasága a méretgazdaságosság, a technikai színvonal és az ezekből adódó termelékenység szempontjából sem volt versenyképes az Amerikai Egyesült Államokéval a NAFTA előtt sem, ahogyan azt a vonatkozó tanulmány kiemeli.⁴³ Mexikó helyzetén a specializáció sem segíthetne, hiszen a földrajzi közelség hasonló természeti adottságokat és termelési lehetőségeket jelent a két ország számára. Mivel fő mezőgazdasági termékeik azonosak (kukorica, rizs, marhahús, szárnyasok), Mexikó versenyezni kénytelen, miközben versenyképtelen.

A NAFTA ellenzői szerint a helyzet javítása érdekében a piacnyitás és a szabad kereskedelem helyett több támogatásra és a belső piac védelmére lett volna és lenne továbbra is szükség. Az előbbi azért problematikus, mert egy alaposan kidolgozott, a megfelelő irányba mutató szakpolitikai stratégiai háttérrel nélkülöző szubvenciók rendszer az aktuális, a termelékenység növelésére és a versenyképesség elérésére alkalmatlan struktúrákat konzerválja, s nem a szükséges reformokat segíti.

A támogatási rendszer gyengeségeit mutatja, hogy a piacnyitás 2003. január 1-i fázisát megelőzően demonstrálók tüntettek a NAFTA ellen és a mexikói mezőgazdaság érdekében. A szektorban dolgozók úgy érezték, az ő sorsuk senkit sem érdekel, s az ország piacának megnyitása felkészületlenül érte őket. A szubvenciók és a szakpolitikai intézkedések nem voltak tehát képesek az átmenet nehézségein könnyíteni a vámok leépítésének a szerződésben rögzített többlépcsős megvalósítása mellett sem.

A belső piac védelme ugyancsak a mezőgazdaság gyenge termelékenységi mutatóit és versenyképtelenséget eredményező szerkezetét tartaná fenn, ráadásul az államháztartási hiány folyamatos növekedését és ezáltal újabb eladósodást, közvetve pedig egy újabb pénzügyi válságot eredményezne. A szektor versenyképessé tételéhez szükséges reformok költségei szintén olyan pénzügyi terheket rónának az országra, hogy egy ilyen döntés esetében is hasonló következményekkel kellene számolni.

Az elzárkózás a fogyasztók oldaláról szemlélve is aggályos volna, hiszen a gyenge termelékenység miatt állandóan fenyegetne az élelmiszerhiány veszélye, illetve a belföldi élelmiszerek magas ára miatt még nagyobb lenne az éhínség.⁴⁴ Ami ugyanis tönkreteszi a termelőt, előnyös a fogyasztónak: az amerikai import biztonságosabbá teszi az élelmiszerellátást, a behozott termékek minősége általában jobb, mint a hazaiaké, ráadásul olcsóbbak is azoknál. Nem utolsó sorban pedig a mezőgazdasági termőterületek növelését célzó erdőirtások olyan károkat okoznak a természeti környezetben, amelyek jelentősebbek lehetnek az adott területen folyó agrártevékenység hasznánál.

Véleményem szerint a mexikói mezőgazdaságot az amerikai termékekkel szembeni piacnyításra teljesen felkészíteni lehetetlen lett volna, mint ahogy azokkal versenyképessé fejleszteni sem lehet. Ennek oka azonban nem a NAFTA klauzuláiban rejlik, hanem, amint az korábban, a két ország gazdaságának méretét és gazdasági növekedését összevető részben kifejtettem, Mexikó korábbi, történelmének gyarmati korszakában kialakult s a fejlődő (korábban gyarmati) országokra jellemző, a világgazdasági munkamegosztásbeli strukturális szerepből eredő gazdasági lemaradásából fakad.

Igaz tehát az agrárszektorra is, hogy helyzete Mexikóban nem az Amerikai Egyesült Államok külgazdasági és külpolitikai tevékenységének eredménye, viszont érthető, ha az ország lakossága, főképp pedig a mezőgazdasági termelésben közvetlenül érintettek illetve a hagyományosan agrárvidékeknek számító régiók, államok lakói olyan intézkedéseket várnak vezetőiktől, amelyek révén boldogulásuk és anyagi gyarapodásuk esélyei megnőnek. Az ország szóban forgó déli-délkeleti részén ugyanis, amint azt az előző fejezetben említettem, egyáltalán nem vagy csak alig valósulnak meg külföldi közvetlen tőkeberuházások, így az ott élők számára egyedül a mezőgazdaság jelent munkalehetőséget.

A helyzet javítását az olyan komplex régiófejlesztési koncepciók sikeres megvalósítása szolgálhatja, mint a már szintén említett Puebla-Panama terv. A program a mezőgazdasági lakosság számára az egyéb ágazatok kibontakoztatásán keresztül kínál megélhetési alternatívát. Céljai között a mexikói és külföldi közvetlen tőkeberuházásoknak a régióba vonzása és

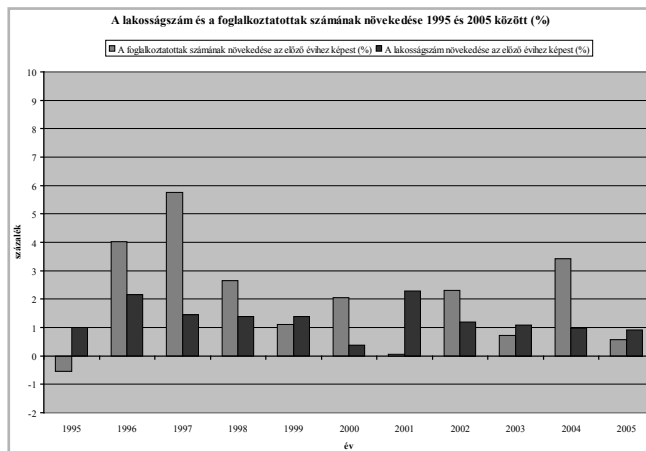
a térség infrastruktúrájának fejlesztése valamint több más egyéb mellett szerepel a turizmus és idegenforgalom kibontakoztatása, ami összhangban áll az érintett államok természeti, régészeti és kulturális adottságaival.

Különböző okokból ezt az elképzelést is sokan támadják, miközben az ország hivatalos vezetői, a program meghirdetése óta folyamatosan kiállnak mellette, s leállítása helyett kibővítésén dolgoznak.

Munkaerőpiac és demográfia

A szóban forgó, a NAFTA működését kritikai szempontból vizsgáló kötet szerzői a mexikói munkaerőpiaci helyzet kapcsán elismerik, hogy a NAFTA hatályba lépését követően számos új munkahely létesült. Ugyanakkor hangsúlyozzák, hogy rengeteg álláshely meg is szűnt. Véleményem szerint az ellentétes irányú folyamatok párhuzamos lezajlása a gazdaság szerkezetének átalakulását jelzik. Egyébként a kutatók nem is azt vetik ellene a szerződésnek, hogy hatására összességében csökkent volna a munkahelyek száma, hanem azt, hogy nem növekedett megfelelő mértékben.⁴⁵ A kijelentés jobb megértéséhez az ország demográfiai adataira hivatkozom. Mialatt egész Európa és benne Magyarország a lakosságszám aggasztó csökkenésével kell, hogy szembenézzon, addig Mexikóban éppen annak növekedése okoz gondot. Az általam vizsgált időszakon belül 1990 és 1995 között 12,2%-kal, 1995 és 2000 között 6,94%-kal, 2000 és 2005 között pedig 6,63%-kal nőtt a népességszám Mexikóban.⁴⁶ A CEPAL⁴⁷ adatai szerint egyébként a lélekszám növekedése XX. század második felében 1955 és 1960 között volt a legdinamikusabb (évi átlag 3,22%), de még 19970-1975 között is meghaladta a 3%-ot (3,09%), és csak 1985 és 1990 között csökkent 2% alá (1,79%). A folyamatra jellemző, hogy a szervezet előrejelzései szerint csak 2045-től lehet csekély népességfogyásra számítani. Ha ezeket a tendenciákat rávetítjük arra a tapasztalatra, amely szerint minél fejlettebb gazdaságilag egy ország, annál inkább lassul a lélekszám növekedése, akkor úgy is értelmezhetjük a számsort, hogy Mexikó gazdasága a XXI. század közepére fogja elérni a nyugat-európai jelenlegi fejlettségi szintet.

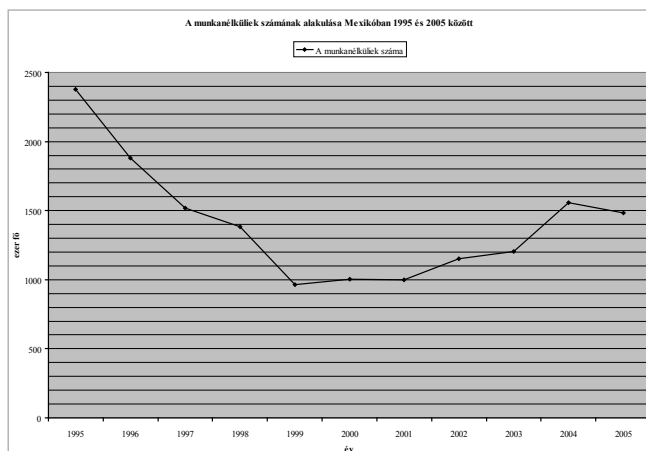
De mit jelent mindez a munkahelyteremtés és a munkanélküliség oldaláról nézve?



Leegyszerűsítve azt, hogy csak az új munkalehetőségek meglehetősen nagy arányú bővülése mellett lehet a munkanélküliség visszaszorulására számítani. Annak vizsgálatára, hogy ez mennyire valósul meg, a rendelkezésre álló adatok alapján⁴⁸ kikalkuláltam és összemértem a népességszám illetve a foglalkoztatottak számának növekedési ütemét az előző évi számhoz képest.

A mellékelt grafikon mutatja, hogy a változások ki-

egyenlítősen volt ellenére az alkalmazásban lévők száma összességében nagyobb arányban nőtt, mint a teljes lakosság, ráadásul az előbbiben sem következett be visszaesés 1995 óta. A foglalkoztatottak számának növekedése mindenképpen pozitív folyamat, még ha kérdés marad is, hogy milyen mértékben tudható be a NAFTA eredményének. A szóban forgó kötet szerzői azonban nyilvánvalóan azt szeretnék látni, hogy a munkanélküliek száma csökken, de legalábbis nem növekszik, s a fenti diagram alapján arra következtethetnénk, hogy ez így is van. Ezzel szemben az ILO adatai⁴⁹ ennek éppen az ellenkezőjét bizonyítják, amint azt az alábbi grafikon mutatja.



A grafikonról leolvasható, hogy 1995-től, vagyis a NAFTA kezdete után a munkanélküliek száma dinamikusan csökkent egészen 1999-ig. A választóvonalon itt is a 2000. év, amikor, nyilván a recesszió hatására, ismét egyre többen maradtak munka nélkül. Igazából mégis az érdekes, hogy ezt követően milyen meredeken emelkedik a görbe 2004-ig, s 2005-re is csak az 1997-es szint környékére, tehát jóval az 1999-es minimumszint fölé esik vissza.

A munkanélküliek számának növekedését betudhatnánk a recessziónak, de mi az oka annak, hogy egyszerre nő a foglalkoztatottak és a munkanélküliek száma? Feltehetőleg arról van szó, hogy hiába nő nagyobb arányban az új munkahelyek száma, mint a népességé, a kettő között az abszolút értékekben mutatkozó különbségek miatt a kedvező tendenciák mégis a munkanélküliek számának emelkedését takarják. Másrészt a mezőgazdasági szféra összeszűkülése miatt előfordulhat, hogy olyanokkal is bővül az állásnélküliek köre, akik korábban sem az alkalmazottak, sem a munkanélküliek statisztikai csoportjába nem tartoztak.

A munkahelyek, az új álláslehetőségek és a munkanélküliek számának alakulásával kapcsolatban is megállapíthatjuk, hogy ezeket a folyamatokat sem lehet egyértelműen és kizárólag a NAFTA hatásaként értékelnünk. Egyedül az agrárszektorból felszabaduló munkaerő növekvő száma magyarázható ezzel, amint azt részletesebben kifejtettem a mezőgazdaságról szóló fejezetben. Nem tudhatjuk továbbá azt sem, hogy a NAFTA megkötése nélkül hogyan alakultak volna ezek a tendenciák.

A munkahelyek számának nem megfelelő mértékű bővülésén kívül a kutatók szerint a munkahelyteremtő vállalatok (amelyeket azonosítanak az amerikai befektetőkkel) az ő kifejezésükkel élve „rossz munkahelyeket”⁵⁰ hoznak létre. Ez konkrétan azt jelenti, hogy sokak bejelentés nélkül, azaz feketén dolgoznak, mások alkalmazása legális ugyan, mégsem részesülnek a törvények által előírt juttatásokban, amelyek gyakorlatilag a társadalombiztosításra, a gyermekágyi segélyre és évi 10 nap fizetett szabadságra korlátozódnak.⁵¹

Nehéz megmondani, hogy valójában mennyien dolgoznak illegálisan (bejelentés nélkül), mindenesetre a foglalkoztatottságra vonatkozó statisztikákban ezek a munkahelyek nem

szerepelnek. Összetettebb kérdés, hogy a munkáltató miként alkalmazhatja a munkaerőt legálisan, ha közben elhagyja a kötelező befizetéseket, illetve nem nyújtja az előírt juttatásokat. Megjegyzem, a világ más részein sem ismeretlenek ezek a jelenségek, mint ahogy az sem, hogy a törvényeket csak akkor tartják be, ha azt valamely szerv vagy intézkedés kikényszeríti. Ha ez mégsem történik meg, az aligha írható egy államközi egyezmény rovására.

Miért?

Kritikusai a NAFTA számos negatív hatásáról számolnak be mindhárom aláíró ország részéről. Felmerül tehát a kérdés, hogy ha ennyire káros a résztvevőkre nézve és a kedvezőtlen következmények valóban előre láthatóak voltak, miért kötötték meg egymással mégis a szerződést Észak-Amerika országai?

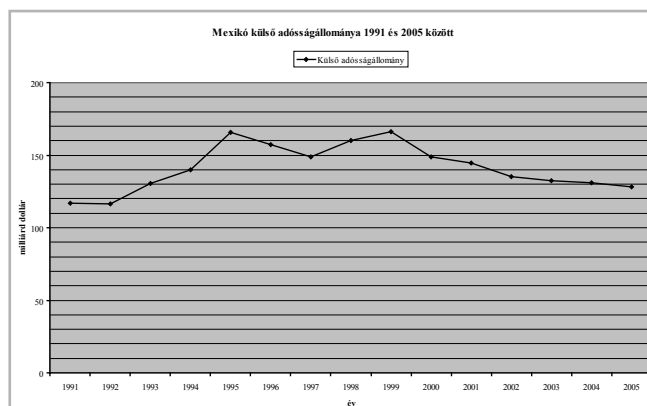
Az Amerikai Egyesült Államok részéről valószínűleg az európai integrációs folyamatok és Európa ezzel kapcsolatos gazdasági megerősödésére adott válaszlól van szó. Kanada elsősorban az Amerikai Egyesült Államokkal fennálló régi és jól működő kapcsolatait fűzte még szorosabbra. De miért csatlakozott hozzájuk a sokkal szerényebb gazdasági mutatókkal és eredményekkel rendelkező Mexikó? Miért nyitotta meg piacait oly módon, hogy az kárt okozott az ellenzők szerint minden ágazatnak (nézetem szerint csak a másutt is rendkívül érzékeny mezőgazdaságnak)?

A legkézenfekvőbb ok, ami korábban bebizonyosodott: az elzárkózás, az önellátásra és importhelyettesítésre tett kísérlet, jólét és felemelkedés helyett szegénységet és további leszakadást eredményez valamint az ország olyan eladósodáshoz vezet, amely pénzügyi válságokat és gazdasági összeomlást von maga után. A nem túl távoli múlt legnagyobb adósságválsága Mexikóban 1982-ben következett be. Azóta a kérdés mindig kiemelt helyet foglal el Mexikó politikájában, és innen datálják az ország gazdasági nyitását, valamint a hivatkozott tanulmánygyűjtemény szerzői által neoliberaisnak nevezett, exportvezérelt növekedés

stratégiáját. Mindezek ellenére Mexikó az 1990-es évek elején is elindult az eladósodás útján, amint azt az alábbi grafikon⁵² igen szemléletesen mutatja.

Az ország külső adósságállománya 1991-ben és 1992-ben stagnálni látszik, ám ezt követően meredeken növekszik. Ez a tendencia azonban valószínűleg már a válság hatása, aminek rendezésére Mexikó külső forrásokhoz jutott, ezek okozzák a kiugrást. Feltűnő azonban, hogy mielőtt a hely-

zet konszolidálnódna, újabb kiugrás következik 1999-ben, az újabb krízis jeleként. Innentől kezdve a külső adósságállomány lassú csökkenését látjuk, még ha nem is süllyed vissza az 1991–1992-es szintre.



A grafikon jól mutatja, hogyan változott Mexikó külső adósságállománya 1991 és 2005 között, valamint segítségével azonosíthatók a válságévek. Nem árulja el viszont azt, hogy miért okozott az 1994-1995-ös válság nagyobb megrázkódtatást az országnak, mint a 2000-ben kezdődött, miközben az adósság csekély mértékben még magasabbra is rúgott, mint az előbbi során. Nem derül ki belőle az sem, hogy miért nem következett be újabb adósságválság a XXI. század első dekádjának derekán, holott lényegesen kevesebb külső tartozás is krízist okozott a XX. század utolsó évtizedének első felében.

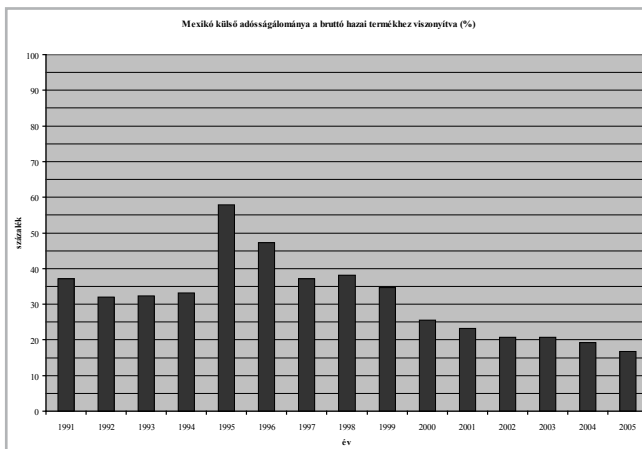
A kérdés jobb megvilágítása érdekében érdemes megvizsgálni, hogyan viszonyult a külső adósságállomány mértéke a bruttó hazai termékhez az egyes években. Az alábbi ábra mutatja az eredményt, azaz hogy Mexikó külső adósságállományának összege⁵³ az adott évi GDP⁵⁴ hány százalékának felelt meg.

A külső tartozások összege 1991 és 1994 között mindig a bruttó hazai termék 30-40%-a között maradt. Az arány azonban csaknem a

bruttó hazai termék 60%-áig ugrott fel 1995-ben, bár a drasztikus emelkedés az újabb hitelfelvétel és a GDP drámai mértékű és hirtelen bekövetkezett visszaesésének együttes hatását mutatja. A későbbiekben néhány apró visszalépéstől (1998) és megtorpanástól (2003) eltekintve a hányad lassuló ütemben ugyan, de csökken.

Ha ezekből az arányszámokból arra következtetünk, hogy a felvett hitelek visszafizetését milyen mértékben garantálja a gazdaság teljesítménye, akkor nagyjából 60%-ig valójában nincs komoly ok az aggodalomra. Ráadásul Mexikó az 1982-es válságot követően elkötelezte magát a nyitott gazdaság és az exportvezérelt növekedés mellett, ami garanciát jelenthetett (volna) a hitelezők számára. Valószínűleg azonban éppen a korábbi tapasztalatok alapján a pénzemberek rendkívül óvatosan igyekeztek megközelíteni a kérdést, és az ország külső adósságállományának bruttó hazai termékhez viszonyított, nagyjából állandó aránya mellett az annak abszolút értékében meginduló növekedésre figyeltek fel. Néhány kutató szerint a krízis elkerülhető lett volna, mert egyrészt a veszély egyfajta önbeteljesítő jóslatként működött, másrészt az első jelekre adott rossz válaszreakciók sorozata okozta a bajt,⁵⁵ hiszen másként aligha indokolható meg, hogy a korábban is hasonló szinten mozgó adósságállomány miért épp 1994-ben okozott krízist.

Figyelemre méltó egybeesés, hogy a NAFTA a mexikói gazdaság fejlődésének és gazdaságpolitikájának éppen olyan irányt szab, amelyet a Nemzetközi Valutaalap és a Világbank feltételül szab a válságba jutott országok megsegítésének, tudniillik az exportvezérelt növekedésért. Valószínűsíthető, hogy az ország ekkor, túl az 1982-es összeomlás okozta sokkon, már nem vagy legalábbis nem kizárólag e két szervezet nyomására követte ezt az utat. A NAFTA aláírása mutatta, hogy Mexikó hosszú távon kívánja az 1982 után meghatározott



gazdaságpolitikát folytatni, amire az egyezményhez való csatlakozás egyben garanciát is jelentett. A szabadkereskedelmi egyezmény intézménye tehát valóban tekinthető annak logikus folytatásának, további kiterjesztésének.

Az 1994–95-ös összeomlást ugyan így sem tudta az ország elkerülni, a következő recesszió azonban már nem okozott akkora megrázkódtatást. A magyarázat a fenti grafikonokból olvasható ki: míg az ország adósságállománya nem húzódott vissza a NAFTA előtti szintre, a bruttó hazai termékhez viszonyított aránya folyamatosan csökkent, ezért az adósságállomány kezelhető, Mexikó pedig fizető- és hitelképes maradt.

A NAFTA tehát nem jelent biztosítékot a válságok elkerülésére Mexikóban, a gazdaságnak az azokból való gyors felépülésére viszont, úgy látszik, igen. Kulcskérdésnek tűnik ezért, hogy a gazdaság továbbra is növekedjen, akkor is, ha ez a hagyományos ágazatok (pl. a mezőgazdaság) válságát hozza magával valamint a lakosság számára nem eredményezi a jólét és a szociális biztonság növekedését. Összességében a NAFTA és az azzal meghatározott exportra termelés, mint a gazdasági növekedés elérésének eszköze beválni látszik.

Összegzés, következtetések

Mexikóban, különösen pedig Pueblában szinte tapinthatóak voltak az Amerikai Egyesült Államokkal és az amerikaiakkal szembeni ellenérzések. Sokan azok közül, akikkel találkoztam, köztük számos értelmiségi mintha az északi szomszédot okolná az ország viharos történelmének sötét fejezeteiért és jelenlegi, szerintük meglehetősen rossz gazdasági helyzetéért, ahogy saját, sokszor valóban javításra szoruló életkörülményeikért is. Számos ember látja úgy, hogy a NAFTA valójában csupán az Amerikai Egyesült Államok (gazdasági) hegemoniára törekvése érdekében tárta szélesre Mexikó kapuit. A kutatómunkámat irányító egyetemi tanártól kapott kis könyvecske olvasásakor az volt a benyomásom, hogy a kötetet mindennek tudományos bizonyítására állították össze. Tulajdonképpen már akkortól kezdve foglalkoztatott a kérdés, hogy a benne foglaltak mennyire helytállóak.

Jelen tanulmányomnak nem lehetett célja a szóban forgó kötet minden állításának vizsgálata, mint ahogy az egyes kiemelt területek részletes elemzése sem. Alkalmam nyílt azonban bemutatni Mexikó helyzetét és az ott zajló folyamatokat a legfontosabb makrogazdasági mutatókon keresztül. Az eredmény, amelyre jutottam, lényegében egybeesik azzal, amelyre a NAFTA támogatói is hivatkoznak. Az ellenzők táborá elismeri ugyan, hogy ezek az adatok kedvező képet festenek az ország gazdasági helyzetének alakulásáról és a NAFTA hatásairól, viszont számon kérik a szegénység mértékének csökkenését, az egyes régiók közötti gazdasági fejlettségbeli különbségek kiegyenlítését, a szociális biztonság megteremtését, az általános jólét kialakulását és még több, ezekhez kapcsolódó eredményt, amelyek eddig elmaradtak.

Kutatásom tanulságai közül talán a legfontosabb, hogy egy ország gazdasági és szociális helyzetét lehetetlen összemérni, márpedig a hivatkozott gyűjtemény szerzői mintha erre tettek volna kísérletet. Sajnos nem egyedi eset, hogy a makrogazdasági mutatók által jelzett remek teljesítmény mögött szegénység és szociális bizonytalanság rejtőzik, különösen akkor, ha az ország bevételeiből adósságtérhein kénytelen enyhíteni.

Ugyanakkor magyar emberként nem éreztem úgy, hogy a mexikóiak rosszul élnének. Ők maguk valószínűleg azért vélekednek így, mert hajlamosak az ország gazdasági eredményeit

csakúgy, mint az emberek életszínvonalát valamely hasonló háttérrel rendelkező országé helyett az Amerikai Egyesült Államokéhoz mérni. Innen nézve persze a NAFTA éppen olyan kudarc, mint az ország minden eddigi kipróbált gazdaságpolitikája.



Egyetlen országnak sem lehet reális célja, hogy gazdasági teljesítményét rövid időn belül (a NAFTA még most is csak 14 éves) a mexikói szintjéről az amerikaiéra javítsa fel. A két állam gazdasági fejlettségi szintje közötti szakadék sokkal régebben keletkezett, minden bizonnyal már az eredeti tőkefelhalmozás korában. Az évszázados lemaradást behozni szinte lehetetlen, s tény, hogy a világgazdaság természete és működésének ebből adódó törvényszerűségei, amelyeknek az olyan egyezmények, mint a NAFTA is alá vannak vetve, nem segítik ezt a folyamatot. Elérhető azonban, hogy az ország önmagához képest fejlődjön, ha képes a saját javára fordítani az általa nem befolyásolható adottságokat és körülményeket.

Mexikó földrajzi helyzetéből adódóan az egyetlen olyan lehetséges gazdasági partnere, amellyel a lehető legoptimálisabban működhet együtt, éppen az Amerikai Egyesült Államok. A két ország (gazdasági) kapcsolataira tekinthetünk úgy, ahogy azt a NAFTA bírálói teszik, vagyis mint az amerikai nagytőke profitmaximalizálási törekvéseinek megvalósítására Mexikó gazdasági kihasználása útján. Felvázolható ehhez kapcsolódóan egy, a kubai modellhez hasonló berendezkedés, amely biztosítja ugyan az északi szomszédtól való gazdasági és politikai függetlenséget, aligha képes azonban biztosítani az oly sokszor hiányolt növekedést, általános jólétet és szociális biztonságot.

Az Amerikai Egyesült Államok közelsége azonban szemlélhető Mexikó szempontjából úgy is, mint lehetőség, eszköz a világgazdaságba való szerves bekapcsolódásra, a gazdasági lemaradás leküzdésére és a folyamatos, dinamikus fejlődésre. Az amerikai piachoz való közelség okán az országba települő ipari termelőegységek munkahelyeket teremtenek és korszerű technológiát visznek az országba. A külföldi közvetlen tőkeberuházások megteremtik az esélyt a belföldi tőkefelhalmozás megkezdéséhez, az amerikai agrárimport elősegíti az élelmiszerellátás biztonságát. Minden bizonnyal ez történne a NAFTA nélkül is (kivéve, ha Mexikó ismét az önellátás és importhelyettesítés stratégiáját választaná), hiszen ezeknek a folyamatoknak a forrása a két ország földrajzi közelsége és a köztük fennálló gazdasági különbség, a NAFTA csupán megkönnyíti, támogatja és erősíti ezeket a tendenciákat.

Ahhoz, hogy az ország előnyére fordítsa helyzetét, természetesen a NAFTA önmagában de még a többi szabadkereskedelmi egyezménnyel együtt sem elegendő. Nélkülözhetetlen hozzá egy átgondolt, részleteiben is kidolgozott és általánosan elfogadott átfogó politikai és gazdasági stratégia, a megvalósítás iránti elkötelezettség. Elengedhetetlen a szociális érzékenység ahhoz, hogy az ország teljes lakossága élvezhesse a növekedés eredményeit.

Mexikó vezetőinek helyzetértékelésére jellemző, hogy 1982 óta az ország valamennyi elnöke (Miguel de la Madrid, 1982–88; Carlos Salinas, 1988–94; Ernesto Zedillo, 1994–2000; Vicente Fox, 2000–2006 és Felipe Calderón, 2006-tól) függetlenül attól, hogy az ország politikai skálájának ellentétes pólusain elhelyezkedő és legnagyobb két politikai párt⁵⁶ melyikéhez tartoztak, kitartottak, és kitartanak ma is az 1983-ban megkezdett gazdaság-politikai stratégia mellett.

JEGYZETEK

- ¹ A szerző közgazdász, 2002-ben szerzett közgazdaságtani Master fokozatot a Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem nemzetközi kapcsolatok szakán, majd egy államközi megállapodás alapján meghirdetett ösztöndíjprogram keretében 8 hónapot töltött Mexikóban, Puebla városban, ahol a helyi egyetem, a Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP) Közgazdaság-tudományi Karán folytatott tudományos kutatómunkát 2004. szeptembere és 2005. májusa között.
- ² Az egyezmény neve angolul North American Free Trade Agreement (NAFTA); spanyolul Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Az egyezmény megnevezésére a továbbiakban a rövid és magyarul is jól kiejthető NAFTA betűszót használok.
- ³ Az egyezményt 1993-ban írták alá az Amerikai Egyesült Államok, Kanada és Mexikó vezetői. 1994. január 1-én lépett hatályba. Mivel jelen tanulmány témája az a gazdasági hatás, amelyet az egyezményen keresztül az Amerikai Egyesült Államok gyakorol Mexikóra, e két ország Kanadához fűződő kapcsolataira nem térek ki.
- ⁴ Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, ed. Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, Noviembre 2003, 114 p
- ⁵ Mtro. ARROYO PICARD, Alberto (2003): El TLCAN en México: Promesas y Realidades en su Décimo Año, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 23. old.
- ⁶ „impactos desastrosos”, Gómez CRUZ, Manuel ÁNGEL és SCHWENTESIUS RINDERMANN, Rita (2003): Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario Mexicano: evaluación a 10 años, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 44. old.
- ⁷ Resumen Ejecutivo, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 2003, 22. old.
- ⁸ International Monetary Found, Nemzetközi Valutaalap.
- ⁹ World Bank, Világbank.
- ¹⁰ World Trade Organization, Kereskedelmi Világszervezet.
- ¹¹ Organisation for Economic Co-operation and Development, Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet.
- ¹² Egyesült Nemzetek Szervezete, United Nations Organization (UNO).
- ¹³ Food and Agriculture Organization of the United Nations, az ENSZ mezőgazdasággal és élelmézsüggel foglalkozó szakosított szervezete.
- ¹⁴ International Labour Organization, Nemzetközi Munkaügyi Szervezet, az ENSZ szakosított szervezete.
- ¹⁵ Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Latin-Amerika és a Karibi térség Gazdasági Tanácsa, az ENSZ Latin-Amerikára vonatkozó regionális tanácsa.
- ¹⁶ A két ország bruttó hazai termékre vonatkozó adatai mindegyikének forrása az IMF. www.imf.org (2008)
- ¹⁷ Mtro. ARROYO PICARD, Alberto (2003): Introducción, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 6. old.
- ¹⁸ Mtro. ARROYO PICARD, Alberto (2003): El TLCAN en México: Promesas y Realidades en su Décimo Año, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 25. old.
- ¹⁹ A külkereskedelem folyamatainak elemzéséhez olyan forrást kerestem, ahol a szükséges mutatók egy helyen találhatóak meg, ugyanis a különböző adatbázisokban szereplő adatok olyan mértékű eltéréseket mutatnak egymáshoz képest, hogy számszoraik összehasonlíthatatlanok.

Ebből a megfontolásból döntöttem végül a Secretaría de Economía azaz a mexikói Gazdasági Minisztérium honlapja mellett (www.economia.gob.mx). Tettem ezt annak ellenére, hogy ott csak 1993-tól kezdve regisztrálják ezeket az adatokat, így a taglalt folyamatokat az ennél korábbi tendenciákkal nem lehetett összevetni.

- ²⁰ Az exportkoefficiens meghatározásához a Mexikó GDP-jére vonatkozó, az előző fejezetben felhasznált, az IMF adatbázisából származó értékeket illetve a mexikói Gazdasági Minisztérium honlapján fellelt, a jelen fejezetben korábban már hivatkozott számsorokat vettem alapul.
- ²¹ Mtro. ARROYO PICARD, Alberto (2003): El TLCAN en México: Promesas y Realidades en su Décimo Año, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 26. old.
- ²² Forrás: Secretaría de Economía (a mexikói Gazdasági Minisztérium), www.economia.gob.mx, valamint Japán vonatkozásában lásd.: MOLNÁR Gábor (2007): Japán-Mexikó közötti kétoldalú kapcsolatok alakulása a '80-as évek végétől 2000-ig, Belvedere, Belvedere Meridionale alapítvány, XIX. évfolyam, 3-4. szám, pp. 80-96., Szeged.
- ²³ Lásd részletesen in.: MOLNÁR Gábor (2008): A Déli Közös Piac (MERCOSUR) szerepe a XXI. század latin-amerikai integrációs folyamatokban, Latin-Amerika XXI. századi integrációja? Doktori értekezés, kézirat, PTE, Földrajzi Intézet, Pécs.
- ²⁴ Resumen Ejecutivo, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 18. old.
- ²⁵ Mtro. ARROYO PICARD, Alberto (2003): El TLCAN en México: Promesas y Realidades en su Décimo Año, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 34. old.
- ²⁶ Ibid. 34. old.
- ²⁷ Ibid. 32. old.
- ²⁸ Resumen Ejecutivo, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 18. old.
- ²⁹ United Nations Conference on Trade and Development, ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferencia, www.unctad.org/Templates
- ³⁰ Forrás: UNCTAD WID Country Profile: MEXICO, http://www.unctad.org/sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_mx_en.pdf (2008) 7.old.
- ³¹ Forrás: UNCTAD WID Country Profile: MEXICO, http://www.unctad.org/sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_mx_en.pdf, (2008) 6.old.
- ³² A mexikói gazdaság ágazati összetételére vonatkozó összes adat a Világbank (The World Bank) adatbázisából származik. www.worldbank.org (2008)
- ³³ Az Amerikai Egyesült Államok külföldön eszközölt közvetlen tőkeberuházásaira vonatkozó valamennyi adat forrása a U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA) adatbázisa. <http://www.bea.gov/international/datatables> (2008)
- ³⁴ Zöldmezős beruházás.
- ³⁵ Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamerica , röviden: Proyecto Mesoamérica.
- ³⁶ Análisis Comparativo de Indicadores del Sector Agroalimentario de México y otros países 2005, ed. Ulises Miramontes Piña, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Ciudad de México, D.F., 2005. október, 17. old.
- ³⁷ Ibid. 4. old.
- ³⁸ Forrás: FAO, faostat.fao.org/default.aspx (2008)
- ³⁹ Forrás: FAO, faostat.fao.org/default.aspx (2008)
- ⁴⁰ Análisis Comparativo de Indicadores del Sector Agroalimentario de México y otros países 2005, ed. Ulises Miramontes Piña, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural,

Pesca y Alimentación (SAGARPA), Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Ciudad de México, D.F., 2005. október, 41. old.

⁴¹ www.oecd.org/topicstatsportal/ (2008)

⁴² Análisis Comparativo de Indicadores del Sector Agroalimentario de México y otros países 2005, ed. Ulises Miramontes Piña, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Ciudad de México, D.F., 2005. október, 52. old.

⁴³ Gómez CRUZ, Manuel ÁNGEL, SCHWENTESIUS RINDERMAN, Rita (2003): Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario Mexicano: Evaluación a 10 Años, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 45. old.

⁴⁴ A CEPAL adatai szerint a szegénységi küszöb alatt élőknek a teljes lakosságszámhoz viszonyított aránya 1995 és 2004 között 8,39%-ról 1,9%-ra csökkent (forrás: <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc.asp>), miközben a hiányosan táplálkozók száma az ENSZ adatai szerint az 1991 és 2003 között 4,6 millióról 5,3 millióra nőtt Mexikóban (forrás: <http://data.un.org/> (2008)).

⁴⁵ Mtro. ARROYO PICARD, Alberto (2003): El TLCAN en México: Promesas y Realidades en su Décimo Año, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto Arroyo Picard, Alianza Social Continental, México, 40-41. old.

⁴⁶ Forrás: ENSZ, www.un.org (2008)

⁴⁷ www.eclac.org/estadisticas/bases/ (2008)

⁴⁸ A probléma feltárásához két adatsort vettem alapul. Az egyik az ENSZ általános mutatói közül a Mexikó lakosságszámát évenként mutató tábla (forrás: <http://data.un.org/> (2008)). A másik adatsor az ILO statisztikája, mely az adott években Mexikóban foglalkoztatottak számát mutatja (forrás: <http://laborsta.ilo.org/> (2008)). Ez utóbbi adatsornak a hiányosságai miatt csupán az 1995 és 2005 között időszakot tudtam figyelembe venni.

⁴⁹ Forrás: <http://laborsta.ilo.org/> (2008)

⁵⁰ „malos empleos”, Mtro. ARROYO PICARD, Alberto (2003): El TLCAN en México: Promesas y Realidades en su Décimo Año, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 42. old.

⁵¹ A mexikói INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, magyarul Országos Statisztikai és Földrajzi Intézet) adataira hivatkozva, Mtro. ARROYO PICARD, Alberto (2003): El TLCAN en México: Promesas y Realidades en su Décimo Año, In: Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del „Libre” Comercio, szerk.: Alberto ARROYO PICARD, Alianza Social Continental, México, 40. old.

⁵² A CEPAL adataiból. www.eclac.org/estadisticas/bases/ (2008)

⁵³ Forrás: CEPAL, www.eclac.org/estadisticas/bases/

⁵⁴ A számítás alapjául Mexikó GDP-jére vonatkozó, a korábbi fejezetekben is felhasznált, az IMF adatbázisából származó értékek szolgáltak.

⁵⁵ A témáról bővebben lsd. COLE, Harold L. és KEHOE, Timothy J., A Self-Fulfilling Model of Mexico's 1994-95 Debt Crisis, Federal Reserve Bank Minneapolis, Research Department Staff Report 210, 1996. április

⁵⁶ PRI (Partido Revolucionario Institucional, Intézményes Forradalmi Párt) és PAN (Partido Acción Nacional, Nemzeti Akció Párt).